

2026年4月10日

各 位

会 社 名 株式会社 BuySell Technologies
 代表者名 代表取締役社長兼 CEO 徳重 浩介
 (コード番号：7685 東証グロース)
 問合せ先 取締役 CFO 小野 晃嗣
 (TEL.03-3359-0830)

2026年3月月次に関するお知らせ

当社「グループ出張訪問買取事業」および「グループ店舗買取事業・その他買取事業」の2026年3月月次をお知らせいたします。

本資料における月次 KPI の補足説明については資料末尾をご参照ください。また、次回2026年4月月次は2026年5月14日の公表を予定しております。

2026年3月月次概要

(グループ出張訪問買取事業)

※2025年・2026年共に「バイセル+REGATE (買取 福ちゃん (FUKU CHAN)、以下、福ちゃん) +日晃堂の合算実績」のオーガニックベースでの前年比増減率となります。

■ 仕入高 (百万円)

2026年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
仕入高	1,458	1,680	1,902				
前年比	154%	148%	141%				
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
仕入高							
前年比							

■ 出張訪問数 (件)

2026年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
出張訪問数	32,853	36,705	42,236				
前年比	117%	116%	112%				
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
出張訪問数							
前年比							

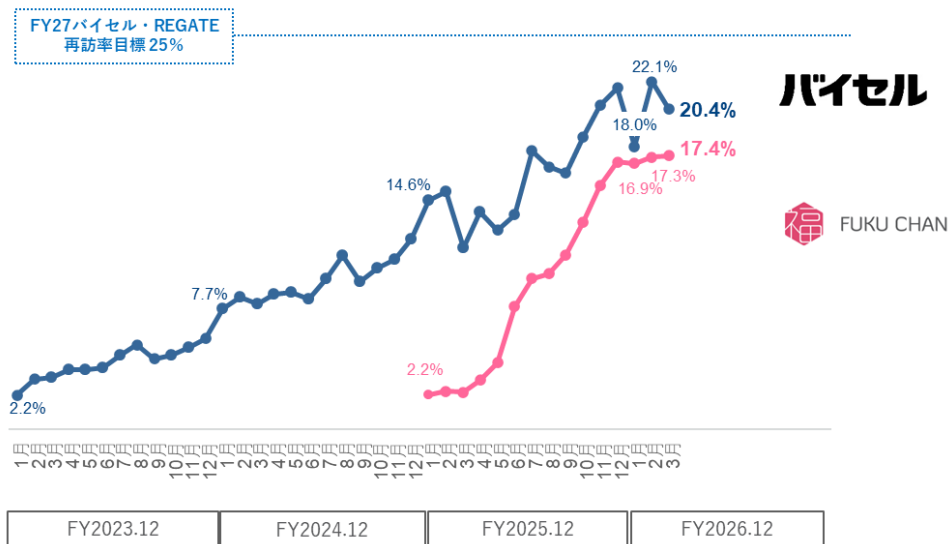
■ グループ出張訪問買取事業 月次概要

- 2026年3月の仕入高は前年同月比141%の1,902百万円となりました。セールスイネーブルメントの効果、再訪率向上による再訪数の増加、骨董品の買取増加、貴金属・ジュエリー等高単価商材の買取が増加したこと等により、**管理会計上のKPIである3月のグループ訪問粗利単価は前月の過去最高単価を更新し、前年同月比139%（前年の粗利単価はバイセル単体）と大幅に増加いたしました。**
- 2026年3月の出張訪問数は、新規問い合わせの獲得が好調に推移したこと、バイセルの再訪率が20.4%と高水準で推移し、**福ちゃんの再訪率は17.4%と過去最高を更新したこと等から、前年同月比112%の42,236件と順調な結果となりました。**

（ご参考）再訪率推移・出張訪問あたり粗利単価額の推移

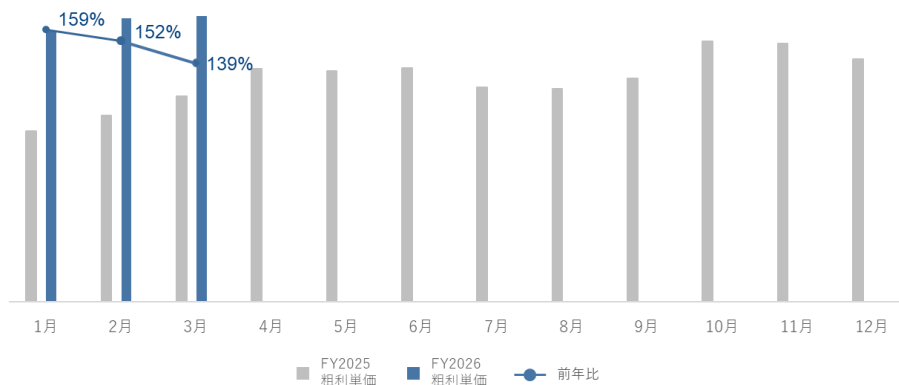
出張訪問買取事業 再訪率推移（BST単体/REGATE）

* 再訪率 = 当月に訪問した再訪数 / 当月に訪問した出張訪問総数



出張訪問あたり粗利単価額の推移

(2025年までBST単体・2026年からBST+REGATE+日晷堂の3社平均・社内管理会計数値)



(*) 出張訪問買取事業単位でのKPIを管理するための社内管理会計上の訪問あたり粗利単価
 ・販売による売上総利益伸長の影響を排除したKPI
 ・管理会計上のKPIのため、粗利単価額は非開示

(グループ店舗買取事業・その他買取事業)

■ 仕入高 (百万円)

2026年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期累計
仕入高	4,350	5,138	5,867				
前年比	183%	209%	198%				

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	通期
仕入高							
前年比							

■ グループ店舗数

運営企業 ()は店舗屋号※2	2025年 12月 (前年度末)	2026年 2月	2026年 3月	前年度 末比	前月比	備考：新規出店等
バイセル (バイセル)	45	152	150	+105	-2	前年度末比： 組織再編・ブランド統合
タイムレス (Timeless Salon)	41	41	44	+3	+3	Hivie 堺東店、天満屋玉島ショ ップ店、小倉井筒屋店
フォーナイン直営 (WAKABA)	23					
バイセル FC (WAKABA/バイセル)	272	279	283	+11	+4	旧フォーナイン FC FC 店舗の屋号変更は順次協議
日創 (THIERRY, MAISON THIERRY)	6					
むすび (買取むすび)	78					
その他 REGATE・※1 日晃堂運営店 舗	25	25	25	-	-	REGATE 店舗は一部を除き順次 バイセルブランドへ変更予定
グループ合計	490	497	502	+12	+5	

※1 日晃堂はグループ出張訪問買取事業に区分されているため参考情報

※2 2026年1月よりグループ再編・店舗ブランド統合を行っており、フォーナイン・日創・むすび・REGATEの各店舗ブランドは「バイセル」に変更しております(フォーナインのFCは順次協議)。

■ グループ店舗買取事業・その他買取事業 月次概要

- ・2026年3月のグループ店舗買取事業・その他買取事業の仕入高は、バイセル及びタイムレス共に戦略的なリピート獲得が奏功したことや、査定数が順調に増加したこと、査定あたりの粗利単価が好調に推移したこと等から、前年同月比198%の5,867百万円と大幅に増加いたしました。

(注意事項)

- ✓ 本月次資料内の数値は速報値であり、後日修正の可能性がございます。また、監査法人の監査を受けておりません。

月次 KPI の補足説明について (参考)

- ・ 当社グループの事業セグメント（管理会計上）は買取チャンネル別に「**グループ出張訪問買取事業**」と「**グループ店舗買取・その他買取事業**」で構成されており、各事業を構成する企業及びサービスブランドは下記のとおりです。
- ・ 月次資料内で「仕入高」を主要 KPI として開示している理由は、買取実績をベースとした月次の事業進捗を開示することを目的としております。これは、**当社の買取商材が相場変動の影響を受けにくく粗利率が安定的である点を踏まえて、「仕入高」の開示により、一定程度の月次事業進捗のモメンタムの判断に寄与**すると考えております。
- ・ 一方で、「仕入高」は売上高及び粗利益の構成要素の一部であり、**その他 KPI（訪問粗利単価や toC 販売比率など）や在庫の販売戦略等により最終的な業績には変動がございます。**
- ・ なお、その他補足情報として、管理会計上の事業セグメント別に「出張訪問数」「店舗数」の月次進捗を開示しております。

事業区分	会社名	サービスブランド
グループ出張訪問 買取事業	(株) BuySell Technologies	出張買取「バイセル」
	(株) REGATE	「買取 福ちゃん (FUKU CHAN)」
	(株) 日晃堂	「日晃堂」
グループ店舗 買取事業	(株) BuySell Technologies	店頭買取「バイセル」
		FC 店舗 「Reuse Shop WAKABA」 ※FC 店舗のバイセルブランドへの変更は 順次協議
	(株) タイムレス	総合買取サロン「TIMELESS」
	(株) REGATE	「FUKU CHAN」、「ふくちゃんリユスタ」

(各事業における KPI 開示の前提)

■ グループ出張訪問買取事業

月次 KPI として「仕入高」・「出張訪問数」を開示

- ・ 当社主要事業である出張訪問買取事業における月次進捗の重要指標として、「仕入高」「出張訪問数」を開示 KPI と定義しております。

■ グループ店舗買取事業・その他買取事業

月次 KPI として「仕入高」・「店舗数」を開示

- ・ 当社グループ全体の店舗買取事業（連結）に加えて、宅配仕入・オークション仕入・業者仕入れ等から構成され、当事業における月次進捗の重要指標として「店舗数」および「仕入高」を開示 KPI と定義しております。

(KPI 定義)

- ・ 出張訪問数 当社の査定員がお客様のご自宅を訪問した数
- ・ 仕入高 お客様から買取を行った商品買取額の合計（会社間取引消去前）
- ・ 出張訪問あたり粗利単価額 1 訪問で買取した商品を全てオークション等の toB で販売すると仮定した場合に見込まれる管理会計上の粗利額。実際の販売時には toC 販売も加わるため、粗利額は更に上昇する（リアルタイムに営業生産性を分析するための社内管理会計上の指標のため金額は非開示）

以上